

Wirtschaft und Recht **WiRO** in Osteuropa

**Zeitschrift zur Rechts- und Wirtschaftsentwicklung
in den Staaten Mittel- und Osteuropas**

Herausgegeben von

Prof. Dr. Dr. Dieter Pfaff, München
Dr. Manfred Balz, LL. M., Berlin
Prof. Dr. Alexander Blankenagel, Würzburg
Prof. Dr. Mark M. Boguslawskij, Moskau
Dipl. oec. Dr. Venceslav Dimitrov, Sofia
Prof. Dr. Yolanda Eminescu, Bukarest
Doc. Dr. Svetozar Hanák, Prag
Dr. Hans-Viggo v. Hülsen, Wolfsburg
Dr. Gerd Lenga, Stuttgart
Prof. Dr. Ferenc Mádl, Budapest

In Verbindung mit:
Deutsche Stiftung für internationale
rechtliche Zusammenarbeit, Bonn

Aus dem Inhalt

D. Pfaff, Neues Wirtschaftsrecht und Privatisierung in Osteuropa – Übertragbarkeit der Erfahrungen in den neuen Bundesländern? S. 73

M. Schwartz/M. Müller, Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen für Investitionen in der Russischen Föderation – Teil 2 S. 78

A. Verny, Erste Novelle des tschechischen und slowakischen Kartellrechts S. 86

L. Fadé, Rechtstransfer nach Osteuropa – eine Investition in die Zukunft S. 87

Bestimmungen über die GmbH im polnischen Handelsgesetzbuch (Text mit Einführung von M. Tigges und C. Wiśniewski) S. 90

Osteuropa-Report mit Kurzberichten u. a. zu Entscheidungen des ungarischen Verfassungsgerichts zum Eigentumsschutz, zur Unterzeichnung des Abkommens EG – Rumänien und zu neuen Außenhandelsbestimmungen der Ukraine S. 101

2. Jahrgang **3/1993** 20. März 1993
Verlag C. H. Beck München und Frankfurt a. M.

Wirtschaft und Recht in Osteuropa

WiRO 3/1993

20. März · 2. Jahrgang 1993 · Seite 73–112

Schriftleitung: Wilhelmstraße 9, 8000 München 40

Aufsätze und Berichte

Neues Wirtschaftsrecht und Privatisierung in Osteuropa – Übertragbarkeit der Erfahrungen in den neuen Bundesländern?*

Von Prof. Dr. Dr. Dieter Pfaff, München

I. Vorbemerkung

Die Formulierung des mir vorgegebenen Themas löste zwei Reaktionen aus: Zum einen zwang sie zu einer Eingrenzung und damit zur Definition des Gegenstandes „Neues Wirtschaftsrecht“, und zum anderen erzeugt sie den Eindruck, das Thema trage bereits den Keim des Zweifels in sich.

Über neues Wirtschaftsrecht in Osteuropa wäre viel zu sagen, viel mehr als im Rahmen eines zeitlich sehr begrenzten Vortrags möglich ist. Allein die Aufzählung der wichtigsten Gesetzgebungsakte und institutionellen Neuerungen in den betrachteten Ländern würde diese Zeit aufzehren. Weil auch in allen diesen Ländern die Wirtschaft von der sozialistischen Kommandowirtschaft in eine soziale Marktwirtschaft umstrukturiert werden soll, und dies auf dem Boden eines ebenfalls erst zu schaffenden demokratischen Rechtsstaats (mit den ihm entsprechenden Institutionen) nur sinnvoll und erfolgreich geschehen kann, mußte das gesamte die Wirtschaft betreffende Recht, d.h. vom Wirtschaftsverfassungsrecht bis zum materiellen Vertragsrecht, vom Gesellschaftsrecht über Bilanzrecht zum Steuerrecht, von der Privateigentumsgarantie bis zu rechtsstaatlichen Gerichtswegen neu geschaffen werden.

Dabei haben die betrachteten Länder sehr unterschiedliche Ausgangsvoraussetzungen, die zum Teil historisch begründet sind und etwa in Anknüpfungsmöglichkeiten an vorsozialistisches Recht liegen; oder aber es sind in einzelnen Ländern Rechtsgrundlagen erst zu schaffen, die auch in früheren dortigen Rechtssystemen keinerlei Vorbilder hatten.

Die Frage einer Übertragbarkeit der in den neuen Bundesländern gemachten Erfahrungen auf osteuropäische Länder löst sogleich die weitere Frage aus, was denn „Übertragbarkeit“ meinen könne? Kann damit mehr gemeint sein als die Einschätzung der Möglichkeit von Erfahrungsübertragungen, ihren Voraussetzungen und gegebenenfalls ihren Chancen? Heißt das dann auch Einschätzung der Aufnahmefähigkeit und auch der Aufnahmebereitschaft für solche Erfahrungen in osteuropäischen Ländern?

Die Frage nach der Übertragbarkeit von Erfahrungen setzt zunächst das Bestehen gewisser gemeinsamer Grundvoraussetzungen voraus. Vor einem Versuch sie zu beantworten, sind daher zunächst die Grundlagen solcher Übertragbarkeit, d.h. also Gemeinsamkeiten und Unterschiede der betrachteten Länder unter dem Blickwinkel des hier gegebenen Themas kurz zu skizzieren.

Sodann erst kann – differenziert nach den Gegenständen des Wirtschaftsrechts im allgemeinen und den Regelungen der Privatisierung und Reprivatisierung im besonderen – die Übertragbarkeit genauer geprüft werden.

II. Gemeinsamkeiten

1. Der Systemzusammenbruch

Allen osteuropäischen Ländern ist gemeinsam, daß in ihnen – wenn auch zu verschiedenen Zeiten und auf zum Teil unterschiedliche Weise – das kommunistische System als solches zusammengebrochen ist. Wenn hier die Einschränkung „als solches“ gemacht wird, bedeutet dies keineswegs, daß damit alle Strukturen, Beziehungssysteme und Denkgewohnheiten dieses Systems verschwunden seien. Dem Systemzusammenbruch entspricht in allen diesen Ländern der Wille zur Schaffung von demokratischen Rechtsstaaten mit entsprechenden Institutsgarantien und Institutionen. Wenn hier von diesem gemeinsamen „Willen“ gesprochen wird, deutet dies an, daß die rechtlichen Regelungen zu seiner Realisierung und die Institutionen – wie auch die zu diesen gehörenden Personen – noch keineswegs überall anzutreffen bzw. gar entsprechend vorbereitet sind. Ein Notariat, ein ordentliches Gericht, ein Patentgericht, ein Kartellamt sind gerade so viel wert wie die Qualität und die Motivation der in ihnen tätigen Fachleute. Hier treffen wir in der Tat bereits Gemeinsamkeiten und übertragbare Erfahrungen an.

Gemeinsam ist allen hier betrachteten Ländern mit den neuen Bundesländern die Erfahrung, daß die „Entsozialisierung“ nicht ein durch Gesetzgebung ausgelöstes Ereignis, sondern ein langwieriger Prozeß ist. Auch hier ist durchaus übertragbar die Erfahrung, daß solcher Prozeß vor allem Reibungsverluste bei der Einrichtung der Institutionen, durch die angewendeten Methoden und letztlich durch die beteiligten Personen erleidet. Von zentralen Institutionen zu föderalen Einheiten, vom Kommando (und der mit diesem auf der anderen Seite verbundenen Anweisungserwartung) zur risikofreudigen Entscheidungskraft, von eigenen Beziehungssystemen und Untertanengeist hin zu einer offenen und pluralistischen Gesellschaft sich frei fühlender Individuen, ist ein langer Weg zu gehen. Schon

* Vortrag zur Jahrestagung der Deutsch-Deutschen Juristischen Vereinigung e.V. am 20./21. 11. 1992 in Leipzig. Die Vortragsform wurde beibehalten, aber durch aktuelle Gesetzhinweise ergänzt.

heute zeichnet sich aber bereits ab, daß dieser Weg in den verschiedenen Ländern auch sehr verschieden lang sein wird. Ohne prophetische Gaben läßt sich bereits konstatieren, daß dieser Weg beispielsweise in Rußland und der Ukraine deutlich länger sein wird, als etwa in Ungarn oder in der ehemaligen Tschechoslowakei. Und ich hoffe, daß er in Deutschland besonders kurz ist.

2. Tatsächliche Hindernisse

Es gibt eine weitere, besonders negative Gemeinsamkeit, und die liegt im Rückstand der Produktivität der Unternehmen und der Arbeitskräfte, in der Überalterung der Technologie und der weithin nicht intakten Infrastruktur bezüglich Kommunikation, Transport und Versorgung. Gerade diese Punkte sind unter dem hier betrachteten Gegenstand einer Privatisierung von großer Bedeutung, weil sie – jenseits aller rechtlichen Institutionen und Bemühungen – die Privatisierung im Sande verlaufen lassen und sogar ihren Rückfall bewirken können, wenn die geschilderten negativen Gemeinsamkeiten westliche Investoren und Anteilserwerber zurückschrecken lassen. Bedenkt man die Schnellebigkeit der Wirtschaft im Westen, besteht bezüglich einer notwendigen raschen Beseitigung solcher Hemmnisse allenfalls Grund zu einem sehr gedämpften Optimismus.

III. Unterschiede in der Ausgangssituation

In einem entscheidenden Punkt hindern die sehr verschiedenen Ausgangssituationen der neuen Bundesländer einerseits und der osteuropäischen Länder andererseits jede Übertragung von Erfahrungen: Keines der osteuropäischen Länder hatte die Chance, sich einem „wohlhabenden Bruder“ anzuschließen, der, abgesehen von seiner finanziellen Ausstattung, gerade über jene Erfahrungen und Institutionen verfügte, die für den Umbau der Wirtschaft in den betrachteten Ländern wichtig sind. In keinem der betrachteten osteuropäischen Länder konnten Modelle aus dem gleichen Sprachraum und vor einem gemeinsamen historischen Hintergrund gewonnen und – zugleich bezahlt werden.

Die durch den Beitritt der ehemaligen DDR zur Bundesrepublik Deutschland geschehende Einbeziehung in deren vorhandene Wirtschaftsorganisation durch die Schaffung der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion läßt einen Erfahrungstransfer nach Osteuropa in allen Bereichen fragwürdig erscheinen, die diese Komplexe umfassen.

Ein weiterer fundamentaler Unterschied ist in der praktischen „Übernahme“ des Rechts- und Sozialstaats zu sehen. Mit der Einbeziehung der neuen Bundesländer in dieses über 45 Jahre entwickelte und nachgerade bewährte System von Institutionen und Garantien, konnten sich die neuen Bundesländer sogleich in die Lage versetzt sehen, ein komplettes Rechtssystem zusammen mit dessen Entwicklungen in Literatur und Rechtssprechung übernehmen zu können. In diesem Zusammenhang, aber auch als eigener bedeutender Faktor, ist die Gemeinsamkeit der Sprache nicht zu unterschätzen, die gerade dann ihre Bedeutung zeigt, wenn es etwa um die Übernahme von Erfahrungen, z. B. von Rechtserfahrung aus anderen Ländern geht. Gerade auf dem Gebiet des Rechts kommt aber noch hinzu, daß auch in den neuen Bundesländern nun wieder an vorsozialistische gemeinsame deutsche Rechtstraditionen angeknüpft werden kann, was durchaus nicht in allen osteuropäischen Ländern der Fall ist.

Die gezeigten Unterschiede differieren nun aber auch noch im Hinblick auf die verschiedenen osteuropäischen Länder, wenn man einige gerade für die Wirtschaft wichtige Rechtsgrundlagen ins Auge faßt. Während beispielsweise in Ungarn oder in der Tschechischen Republik und der Slowakei sowohl bezüglich privatnützigem Bodeneigentum und Vertragsfrei-

heit, als auch hinsichtlich Gesellschaftsrecht und Wettbewerbsrecht an vorsozialistische Traditionen angeknüpft werden kann, ist dies in Rußland beispielsweise keineswegs der Fall, denn dort hatte es auch zuvor kein GmbH- oder Wettbewerbs- und Kartellrecht gegeben.

IV. Basis einer Übertragbarkeit von Erfahrungen?

Die zuvor skizzierten Gemeinsamkeiten und Unterschiede lassen schon erkennen, daß die Frage einer Übertragbarkeit hiezulande gewonnener Erfahrungen auf osteuropäische Länder differenziert beantwortet werden muß, wenn es um das Wirtschaftsrecht im allgemeinen einerseits, und speziell um das Recht der Privatisierung und Restitution andererseits geht. Denn in der Frage einer Entstaatlichung und Entsozialisierung durch Privatisierung bzw. Reprivatisierung können weder die neuen Bundesländer noch ein osteuropäisches Land auf Traditionen oder auch nur früher gemachte Erfahrungen zurückgreifen. In diesem Bereich deutet sich schon eher eine Vergleichbarkeit an, auch wenn diese nicht zur Übertragung von Erfahrungen berechtigen sollte.

1. Wirtschaftsrecht

Im Bereich des Wirtschaftsrechts, zu welchem auch Handels- und Gesellschaftsrecht, Kartellrecht, Wettbewerbsrecht und Patentrecht, Warenzeichenrecht und entsprechende Gerichtsbarkeit gerechnet werden sollen, überwiegen die Unterschiede die Gemeinsamkeiten derart, daß die Übertragung von hiezulande gemachten Erfahrungen – über jene oben skizzierten psychologischen hinaus – keinen hinreichenden Anhalt findet. Dies liegt vor allem daran, daß in den neuen Bundesländern diesbezügliche Rechtsgrundlagen nicht neu zu schaffen waren, sondern die vorhandenen – mit einigen Anpassungs- und Überleitungsbestimmungen – durch ein Wort des Gesetzgebers im Einigungsvertrag zum Recht der neuen Bundesländer wurden. Hier wird eine interessante Vergleichsarbeit also thematisch ausgeklammert, nämlich die auf die Rechtsschöpfung gerichtete Tätigkeit in den einzelnen Ländern zu beobachten. Es ist von weittragender Bedeutung festzustellen, von welchen Modellen oder Vorgaben aus welchen Rechtsordnungen oder Ländern man sich dabei mehr oder weniger (oder gar nicht) leiten läßt. Nach aller Erfahrung suchen hierbei tätige Fachleute der osteuropäischen Länder Beratung in den westlichen Ländern, da die Fachleute der neuen Bundesländer in eben ähnlichen Erfahrungsstufen kämpfen wie ihre osteuropäischen Kollegen. Bei dieser Rechtsschöpfung wird neben Rechtsvergleichung auch Rechtsangleichung und mitunter Rezeption westlichen Rechts betrieben, wenn und soweit dieses für vorbildlich gehaltene Regelungen enthält und diese vielleicht schon in vorsozialistischen Zeiten dem jeweiligen Lande vertraut waren. So ist es sicher kein Zufall, daß etwa in Bulgarien das im Juli 1991 erlassene Handelsgesetzbuch auf weite Strecken vom deutschen HGB stammt und seinerseits zugleich an vorsozialistische bulgarische Regelungen zu Beginn dieses Jahrhunderts anknüpft, die ihrerseits auch wieder deutsche Vorbilder hatten.

Wie weit „Westrecht im Osten“ Modell steht und gestanden hat, wird aus dem Satz des ehemaligen ungarischen stellvertretenden Justizministers, Prof. Tamas Sárközy deutlich, der auf eine entsprechende Frage meinte, daß das ungarische Gesellschaftsrecht „der größte Raub der europäischen Rechtsgeschichte“ wäre ... So orientieren sich die ungarischen Personengesellschaften etwa am deutschen Recht, die Aktiengesellschaft am französischen Recht, das Baurecht an amerikanischen „Vorbildern“ und das Börsenrecht schließlich an traditionellen Regelungen Ungarns.

Ein weiterer, sehr bedeutsamer Zug ist allen diesen Bemühungen gemeinsam, nämlich die Angleichung der nationalen

Rechtsgrundlagen an bereits existierende Vorgaben des EG-Rechts, was auf dem Gebiet der Produkthaftung, des Internationalen Privatrechts, aber auch des Wettbewerbsrechts bezüglich Patentlizenzverträgen, Know-how-Verträgen und Franchising-Verträgen zu beobachten ist. Hier ist ein Erfahrungstransfer deswegen nicht möglich, weil in den neuen Bundesländern mit den osteuropäischen Ländern zugleich Erfahrungen mit dieser Rechtsmaterie erst gesammelt werden müssen.

2. Privatisierung und Restitution

Anders als in den zuvor skizzierten Bereichen des neuen Wirtschaftsrechts liegen die Vergleichbarkeit der Ausgangssituation und der entsprechenden Regelungen – als Voraussetzungen für die Erfahrungsübertragung – im Hinblick auf Privatisierung und Reprivatisierung näher. Dies schon deswegen, weil es in keinem der betrachteten Länder zu diesen Vorgängen historische Vorbilder gab. Diese Situation beinhaltet nun rein theoretisch sowohl die Chance eines einheitlichen Vorgehens der ehemals „sozialistischen“ Länder, als auch die, gerade wegen der vormaligen künstlichen Verklammerung, schon aus psychologischen Gründen nunmehr bewußt eigene Wege zu gehen und Eigenlösungen zu suchen. Es soll nachfolgend versucht werden, die eingeschlagenen Wege aufzuspüren, wobei vergleichend – aber nur skizzenhaft – die Institutionen, die Inhalte und Rechtsgrundlagen sowie die Praxis der Privatisierung bzw. Restitution betrachtet werden sollen.

a) *Institutionen und Funktionen.* Gemeinsam ist allen Ländern, daß die Privatisierung bzw. Restitution als überwiegend staatliche Aufgabe betrachtet werden und deren Realisierung einer staatlichen Behörde bzw. dem Staate nahestehenden anderen Institutionen gesetzlich übertragen wurde. So begegnet uns eine der Treuhandanstalt entsprechende Stelle in allen osteuropäischen Ländern, wobei freilich die Institutionalisierung und die Rechtsform derselben sich ebenso voneinander unterscheiden wie die eingeräumten Initiativrechte und Funktionen im übrigen. Dabei treffen wir auf so verschiedene Ausgestaltungen der „Staatlichen Vermögensagenturen“ oder „Agenturen für Vermögensfragen“ in Form einer Behörde direkt beim Ministerrat (so in Bulgarien¹) oder auf eine Staatsholding, wie neuerdings in Ungarn² für dem Staat verbleibende Unternehmen.

Eine Gemeinsamkeit liegt auch darin, daß die Privatisierungsstellen für eine Privatisierung der Unternehmen im ehemaligen Staatseigentum zuständig sind, nicht aber für eine Restitution im Sinne einer Rückgabe an frühere Eigentümer. Die unterschiedlichen Aufgabestellungen von Treuhandgesetz und Vermögensgesetz (in Verbindung mit dem Einigungsvertrag) werden auch in Osteuropa differenziert, wenn auch in anderen Gewichtungen (siehe unten). Eine weitere Besonderheit hat sich – nach langen Konzeptionskämpfen – in Ungarn herausgebildet, wo neben der für die Privatisierung zuständigen Stelle eine weitere geschaffen wurde, die nämlich für das Schicksal der nicht zu privatisierenden Unternehmen zuständig ist. Man hat in Ungarn – also anders als in den neuen Bundesländern – eine Konsequenz aus der Realität gezogen, daß gewisse staatliche Unternehmen entweder nur zu liquidieren sind oder aus sozial- oder strukturpolitischen Erwägungen beim Staate bleiben müssen. Diese Stelle war zuvor als ein besonderes Büro der Privatisierungsbehörde ausgestaltet und hat in der bisherigen Privatisierungspraxis vorwiegend Abgrenzungsprobleme produziert. Es wird jetzt als eine Art Staatsholding verselbständigt, wobei man wohl auf Erfahrungen und Strukturmodelle in Österreich zurückgreift.

Damit ist bereits etwas über die Aufgaben und Rechtsgrundlagen der Privatisierung bzw. Restitution gesagt. Diese sollen nachfolgend ebenfalls kurz in den anderen Ländern betrachtet werden.

b) *Aufgaben und Rechtsgrundlagen.* Es ist für das Verständnis der deutschen Privatisierung und Restitution aber auch für einen Vergleich mit anderen derartigen Bemühungen in Osteuropa unbedingt notwendig, sich immer wieder klar zu machen, daß sowohl die Treuhandanstalt und das Treuhandgesetz als auch das Vermögensgesetz noch zu Zeiten der letzten DDR-Regierung entstanden. So wurden die Aufgaben der Treuhandanstalt nicht durch die Privatisierung begrenzt, sondern sie hatte weit umfassendere Aufgaben: Sie sollte nämlich das gesamte volkseigene Vermögen privatisieren, dabei zugleich bedürftige Unternehmen sanieren und – wiederum zugleich – die bestehenden Unternehmen so umstrukturieren, daß sie unter Wettbewerbsbedingungen lebensfähig wären.

Bei einem Blick auf die Regelungen in anderen ehemals sozialistischen Ländern kann sogleich festgestellt werden, daß kein Privatisierungsgesetz der Privatisierungsstelle anderwärts solche umfassenden Aufgaben übertrug. In allen betrachteten Ländern beschränkt sich die Privatisierungsstelle allein auf die erstgenannte Aufgabe. Nur die in neuester Zeit in Ungarn zu beobachtenden Konsequenzen aus der nicht hinreichend erfolgreichen Privatisierung zeigen, daß man sich dort einer Erweiterung der Aufgaben bewußt wurde (und dafür die bereits genannte Staatsholding gegründet hat).

Nimmt man als nächsten Vergleichspunkt die für die Privatisierung geltenden Leitsätze der Rechtsgrundlagen ins Auge, also „Rückgabe vor Entschädigung“ bzw. „Entschädigung vor Rückgabe“, zeigt sich bald, daß der zuerst genannte Grundsatz im Hinblick auf staatliches Unternehmenseigentum nahezu ausschließlich nur in den neuen Bundesländern gilt und angestrebt wird. In allen anderen Ländern erfolgt diese Privatisierung nur im Wege der Entstaatlichung durch Umwandlung in private Handelsgesellschaften und verschiedene Verteilungsarten der dabei entstehenden Gesellschaftsanteile bzw. Aktien. Eine Rückgabe von Unternehmenseigentum an frühere Inhaber ist grundsätzlich nicht vorgesehen. Ein Ausgleich wird nur durch Entschädigung geregelt, die entweder in der Zuteilung von Anteilsberechtigungen oder Wertcoupons geleistet wird. Restitution im Sinne der Rückgabe an Alteigentümer treffen wir in den osteuropäischen Ländern nur beschränkt auf das Eigentum an Gebäuden und landwirtschaftlich genutztem Grund und Boden³ an, wobei wiederum Begrenzungen der zurückzuzubereignenden Grundstücksfläche pro Familie oder Person festgelegt werden. Großgrundeigentum wird in keinem der Länder restituiert – mit Ausnahme von Estland, in dessen Bodenreformgesetz⁴ auch diese Möglichkeit vorgesehen wurde, sofern bestimmte Antragsfristen eingehalten und zu bestimmten Zeiten die estnische Staatsbürgerschaft inne gehabt worden war.

Ein rechtsvergleichender Überblick zeigt, daß Rechtsgrundlagen, Wege, Methoden und Berechtigte der Privatisierung in jedem Land anders gestaltet wurden, wenn man von gewissen Grundzügen absieht, die gewissermaßen den ersten Schritt zur Privatisierung darstellen. Gemeint sind hier die Regelungen zur Umwandlung der staatlichen Unternehmen in Handelsgesellschaften, deren Anteile zunächst von einer Person, nämlich

1) Bulgarisches Privatisierungsgesetz: „Gesetz über die Umwandlung und Privatisierung staatlicher und kommunaler Unternehmen“ v. 23. 4. 1992 (D. V. Nr. 38 v. 8. 5. 1992); vgl. hierzu die Textübersetzung mit Einführung von Schrammeyer in WiRO 1992, 288.

2) Die Rückgabe von landwirtschaftlich genutztem Boden und Gebäuden bzw. Wohnhäusern wurde bisher in der Tschechoslowakei (im Wege der Entschädigungsgesetze) und in Bulgarien durchgeführt; vgl. Kurznachricht in WGO-Monatshefte für osteuropäisches Recht 1992 Nr. 2, S. 94, wonach Anträge vom 80% der Berechtigten gestellt wurden.

3) Gesetz der Estnischen Republik „Über die Bodenreform“, Vedomostni der Estnischen Republik 1991, Nr. 45, S. 567 ff.; dazu siehe Verordnung des Obersten Sowjet der Estnischen Republik über die Inkraftsetzung dieses Gesetzes in Jurist. 1992, Heft 1, S. 66–69 sowie die Verordnung der Regierung der Estnischen Republik v. 26. 11. 1991 Nr. 235 über Durchführungsmaßnahmen in Jurist. 1992, Heft 1, S. 75–79 (jeweils in russisch).

dem Staat oder der Privatisierungsbehörde gehalten werden und dann von diesen auf verschiedene Weise verteilt werden sollen. Diese Verteilung der Anteile hat ebenfalls wieder eine außerordentliche Formenvielfalt hervorgebracht: Sie reicht von der unentgeltlichen Ausgabe eines bestimmten Prozentsatzes der Anteile an Arbeitnehmer des jeweiligen Unternehmens, kombiniert mit einer Versteigerung von Aktienpaketen oder dem Angebot im öffentlichen Verkauf, bis zum freihändigen Verkauf, wobei die Bezugsberechtigten wieder in jedem Land anders definiert werden. Die konsequenteste Verteilung wurde wiederum in Ungarn geregelt: Hier gelangen die Aktien an die bereits funktionierende Budapester Börse und werden dort – wie weltweit üblich – angeboten.

Sehr unterschiedlich ausgebildet sind auch die Antragsberechtigungen und die Durchführung der Privatisierungsverfahren. Die Variationen reichen von der gewissermaßen „amtlichen“ Privatisierung durch die Privatisierungsstelle (wie in den neuen Bundesländern durch die Treuhandanstalt), über mehrere Antragsberechtigungen zur Durchführung eines Privatisierungsverfahrens durch einen bestimmten Prozentsatz der Beschäftigten des Unternehmens, der Geschäftsleitung oder der ehemals zuständigen Ministerien (so etwa in Bulgarien) bis zu der restriktiven Regelung, daß ohne die Beschäftigten der betreffenden Unternehmen eine Privatisierung nicht durchgeführt werden kann – so im Grunde noch in Polen.

Aber noch ein weiterer Problemkomplex verdient Beachtung, wenn man die für einen Erfahrungstransfer notwendige Vergleichbarkeit untersucht:

c) *Rechtliche Voraussetzungen für einen Privatisierungserfolg.* Die mit der Privatisierung angestrebte Entstaatlichung kann nur dann den gewünschten „privativen“ Erfolg haben, wenn es ein umgebendes *ius privatum* gibt, d. h. wenn drei Grundvoraussetzungen erfüllt sind⁴:

(1) *Eigentumsbegriff:* Es muß einen einheitlichen und privaten Eigentumsbegriff geben, der alle zuvor in Geltung befindlichen Unterscheidungen und Unterteilungen ersatzlos beseitigt. Es darf keine Zuweisung bestimmter Eigentumsobjekte an bestimmte Subjekte, bzw. Ausschluß des Eigentumserwerbs an bestimmten Objekten für bestimmte Subjekte dem Rechtsgrundsatz nach geben, wie das aber in allen ehemaligen sozialistischen Verfassungen niedergelegt war. Privatnützigen Haben und Erwerbendürfen von Produktionsmitteln muß ebenso möglich sein wie das von persönlichen Bedarfsgütern.

(2) *Handels- und Gesellschaftsrecht:* Zum zweiten setzt die Umwandlung in Handelsgesellschaften und die Verteilung ihrer Anteile voraus, daß es ein modernes und funktionierendes Handels- und Gesellschaftsrecht gibt, wozu ebenfalls die dazu gehörige Gerichtsbarkeit zu zählen ist.

(3) *Vertragsfreiheit:* Weiterhin ist eine Privatisierung nur sinnvoll, wenn – abgesehen von allgemein üblichen Schutzziele des betreffenden Staates – für die Bildung, Umbildung, Sanierung und Liquidation ebenso Vertragsfreiheit garantiert wird, wie für den Erwerb von Gesellschaften, Gesellschaftsanteilen oder Aktien.

Die mit der Privatisierung doch zugleich gewünschte Kapitalbeschaffung funktioniert nicht, wenn die zuvor genannten drei Voraussetzungen nicht zweifelsfrei gegeben sind. Ausländische Investoren und Anteils Käufer, die schon bei Erwerbsabsichten diskriminiert oder brüskiert werden oder sich später Verfügungsbeschränkungen ausgesetzt sehen, die nicht von der Natur der Sache, sondern vom Gutdünken einer Behörde ausgehen, werden sich eine Investition gründlich überlegen.

In den neuen Bundesländern sind diese Voraussetzungen sämtlich in erforderlicher Weise gegeben. Vergleichbar in ihrer Konsequenz wurden entsprechende Rechtsgrundlagen auch in der ehemaligen Tschechoslowakei und in Ungarn geschaffen⁵. Für beide Länder kann schon heute davon ausgegangen

werden, daß die Privatisierung gelingt, wenn auch eine große Zahl von Unternehmen diese wirtschaftlich nicht überleben wird. Ein Blick auf beide Länder zeigt denn auch, daß sich die Auslandsnachfrage nach Kapitalanteilen bzw. Unternehmenskäufen in den letzten zwei Jahren außerordentlich verstärkt hat. Hinzu kommt freilich, daß in Ungarn beispielsweise die Befürchtung einer Überfremdung durch Auslandskapital wesentlich geringer ist als etwa in Polen; und auch in der ehemaligen Tschechoslowakei sind solche Ängste immer wieder zu vernehmen, insbesondere wenn es um Kaufwünsche aus Deutschland geht ...

Obschon in allen osteuropäischen Ländern Privatisierungsgesetze gelten und entsprechende Maßnahmen eingeleitet sind – wenn auch mit sehr verschiedener Durchzugskraft –, sind doch die vorgenannten Grundvoraussetzungen durchaus nicht in allen diesen Ländern gegeben.

In Rußland existieren auch in der gegenwärtig geltenden Verfassung noch die verschiedenen sozialistischen Eigentumsformen „gleichberechtigt nebeneinander“. Bereits vom Eigentumsbegriff her ist also eine jederzeitige Diskriminierung des Privateigentums an Produktionsmitteln möglich. In Rußland hat das seinerzeit noch von Gorbatschow auf den Weg gebrachte Eigentumsgesetz (über das Bodeneigentum) die Hürde des Obersten Sowjets bis heute nicht genommen. Dort wird noch immer von den verschiedenen sozialistischen Eigentumsformen ausgegangen, ohne daß ihnen ein gemeinsamer Begriff zugrunde gelegt würde. Die Diskussion darüber ist im Gange, aber reichlich unübersichtlich. Immerhin ist jetzt durch Präsidialerlaß der Erwerb von Grundeigentum auch für Privatpersonen grundsätzlich zugelassen, wenn und soweit dieser im Zusammenhang mit Investitionen oder Privatisierungsmaßnahmen geschieht⁶.

Die zweite wichtige Voraussetzung, nämlich die Existenz eines modernen und funktionsfähigen Gesellschaftsrechts, wurde in allen hier betrachteten Ländern erkannt und in einigen von ihnen auch durch moderne Gesetzgebung realisiert (so jüngst in der ehemaligen Tschechoslowakei⁷, zuvor in Ungarn⁸ und Polen⁹). In Rußland wurden „Ordnungen“ über

4) So auch Brunner, Das Wirtschaftsrecht Osteuropas im Umbruch, für Bodo Börner zum 70. Geburtstag (hrsg. von Baur/Müller-Graff/Zulweg), 1992, S. 39–55 – mit zahlreichen aktuellen Hinweisen zur Gesetzgebung. Eine vergleichende Übersicht zur Privatisierung gibt auch: Heinrich, Privatisierung in Polen, Ungarn und der CSSR: Eine Bestandsaufnahme, in: Die Weltwirtschaft, Heft 3, 1992, S. 295–316.

5) Brunner, aaO, insbesondere S. 50–53.

6) Präsidial-Erlaß der Russischen Föderation Nr. 301 v. 25. 3. 1992, „Über den Verkauf von Grundstücken an Bürger und juristische Personen im Rahmen der Privatisierung staats- und gemeindeeigener Unternehmen“, ekonomika i shizn Nr. 16 v. April 1992; Präsidial-Erlaß Nr. 631 v. 14. 6. 1992 „Über die Bestätigung des Verfahrens zum Verkauf von Grundstücken bei der Privatisierung staats- und gemeindeeigener Unternehmen, bei Aus- und Anbau dieser Unternehmen sowie bei der Überlassung an Bürger und deren Zusammenschlüsse zur unternehmerischen Tätigkeit“ zusammen mit entsprechender Verfahrensregelung, ekonomika i shizn Nr. 27 v. Juli 1992; deutsche Übersetzungen sämtlich in Dokument Recht Nr. 52935 der Bundesstelle für Außenhandelsinformation v. 26. 8. 1992; Textübersetzung des Erlasses Nr. 631 von Müller mit Einführung von Schwartz in WiRO 1993, 21.

7) Handelsgesetzbuch vom 5. 11. 1991, Gesetzessammlung (noch der CSSR) Nr. 513/1991; siehe dazu Bohata, Textübersetzung mit Einführung zur GmbH-Regelung in WiRO 1992, 90 ff.; ders., Textübersetzung mit Einführung zur Aktiengesellschaft in WiRO 1992, 223 ff.

8) Ungarisches Gesetz Nr. VI/1988 über die Wirtschaftsgesellschaften; vgl. dazu Vékás, Zum neuen ungarischen Gesellschaftsrecht, Jahrbuch für Ostrecht 1989, S. 345 ff.

9) In Polen wird das frühere Handelsgesetzbuch vom Jahre 1934 angewendet, wobei die wichtigsten Gesellschaftstypen, die GmbH und Aktiengesellschaft, dort zwar geregelt sind, aber stets im Zusammenhang mit neuen Vorschriften über Joint-Venture und anderen Einzeländerungen gesehen werden müssen. Vgl. auch Gralla, HGB-Vorschriften über die Kommanditgesellschaft, Textübersetzung mit Einführung in WiRO 1992, 21 ff.

eine offene¹⁰ bzw. geschlossene Kapitalgesellschaft¹¹ erlassen, die der Aktiengesellschaft bzw. GmbH nachgebildet sind. Beide Rechtsgrundlagen sind freilich so knapp gehalten, daß sie als tragfähige Grundlage funktionierender Kapitalgesellschaften nicht ausreichen. Im Falle Rußlands kommt noch erschwerend hinzu, daß dort die Aktiengesellschaft als Rechtsform erstmals im Jahre 1927 eingeführt und – ohne je Bedeutung erlangt zu haben – im Jahre 1962 wieder abgeschafft wurde. Auch die GmbH ist ein dem russischen Recht fremdes Institut, da es auch in der vorrevolutionären Zeit keinen Vorläufer im russischen Recht hatte. Man kann sich leicht vorstellen, welchen Schwierigkeiten sich russische Juristen im Umgang mit solchen Rechtsformen ausgesetzt sehen; von Problemen der Weitergeltung „sozialistischen Rechts“ in der Russischen Republik ganz abgesehen.

Die Vertragsfreiheit schließlich, die vor allem auch die ökonomisch durchaus erwünschte Freiheit des Anteilskaufs durch ausländische Investoren bedeutet, hat in einer Reihe von Privatisierungsgesetzen Beschränkungen auferlegt erhalten, die in einigen Fällen soweit gehen, daß sie die wirtschaftliche Beweglichkeit der künftigen Handelsgesellschaften ebenso wie die Investitionsfreude ausländischer Investoren merklich hemmen dürften. Derartige Beschränkungen existieren auf verschiedenen Ebenen: Zum einen sind sie in den prozentualen Beschränkungen der Anteilserwerbsmöglichkeiten für bestimmte Erwerber bzw. Erwerbergruppen zu sehen. Zum anderen liegen sie in hohen Quoten der bei den Unternehmensangehörigen bzw. beim Staat verbleibenden Anteile; zum Teil auch in der Beschränkung der Kaufrechte für Devisenländer.

Vorweg sei angemerkt, daß es durchaus verständlich ist, wenn in ehemals sozialistischen Ländern versucht wird, jedenfalls einige Reste der vormaligen sozialen Ziele hinüberzureiten, indem also beispielsweise die Arbeitnehmer der betreffenden Unternehmen mit Vorzugsrechten oder auch sonst Bedürftige des Landes mit unentgeltlichen Anteilen ausgestattet werden.

Dies geht in den – allerdings weithin noch Theorie gebliebenen – russischen Privatisierungsvorschriften so weit, daß bis zu 40% der Anteile bzw. Aktien unentgeltlich an die Bevölkerung bzw. die Arbeitnehmer der betreffenden Unternehmen ausgegeben werden können, wobei deren Verfügungs- und Stimmrechte freilich beschnitten sind. In Polen, das in seiner Praxis allerdings ebenfalls noch keine nennenswerten Privatisierungsansätze zeigt, weil man sich immer noch über die Grundkonzeption in einem unübersehbar gewordenen Meinungsstreit befindet, soll diese Beteiligung der Arbeitnehmer und ihrer Angehörigen unter bestimmten Bedingungen ebenfalls insgesamt bis zu 40% der Anteile binden. Auch in Bulgarien sind solche Vorzugsrechte vorgesehen, allerdings mit Beschränkungen des Stimmrechts und der Weiterveräußerungsmöglichkeit belastet.

Die Bedeutungsschwere solcher sozial gemeinter Regelungen zeigt sich sogleich, wenn man den für ausländische Devisenbringer verbleibenden Teil am Grundkapital bedenkt: Dabei würde sich für Rußland ergeben, daß im ungünstigsten Falle von 40% der Anteilseigner keine Investition bzw. nur eine in der schwachen Landeswährung erwartet werden könnte, aber ein ausländischer Anteilserwerber oder Unternehmenskäufer kaum eine Sperrminorität wird verhindern können – eine Situation, in der kaum ein verantwortlicher Wirtschaftsführer sich engagieren wird.

Bedenkt man weiter, daß es ja nicht mit der Umwandlung in eine Handelsgesellschaft und der Verteilung der Anteile getan ist, sondern daß dann die mit der Privatisierung verfolgte Aufgabe der Sanierung und Umstrukturierung erst beginnt, d. h. dann vor allem Investitionen (sei es über Kapitalerhöhungen, Nachschüsse oder Eigenkapitalanleihen) notwendig sind, stellt sich die Frage in aller Deutlichkeit, ob die sozial verständliche

Beteiligung von Arbeitnehmern auch wirtschaftlich sinnvoll ist. Ein Vergleich mit den neuen Bundesländern zeigt, daß hier solche Motivation anfänglich durchaus vorhanden war, wenn man § 1 Treuhandgesetz liest, daß sie aber im Laufe der Zeit den auch hier betonten realen Notwendigkeiten weichen mußten.

Deutlich erkannt wurde dies zunächst in Ungarn und dort auch am konsequentesten realisiert. Auch dort sind Anteile der Arbeitnehmer vorgesehen und auch Vorkaufsrechte sowie Vorzugsaktien anzutreffen. Grundlegend ist dabei aber, daß solcher Erwerb auch für die Werkangehörigen und die Unternehmensleitung durch Marktbedingungen geregelt wird. Auch die Regelungen in der ehemaligen Tschechoslowakei sind ganz den wirtschaftlichen Realitäten angepaßt, d. h. es gilt der Grundsatz „Entschädigung statt Rückgabe“, die Entschädigung erfolgt aber in Coupons, die wertmäßige Anteile am privatisierten Staatsvermögen darstellen. Diesen Weg hat zuerst Ungarn beschritten, das diese Coupons als Wertpapiere ausstattete und verkehrsfähig machte. In beiden Ländern sind jedenfalls offiziell keine Beschränkungen für den Anteilserwerb durch Ausländer geschaffen worden. Hierin zeigt sich wieder eine Vergleichbarkeit mit der Situation in den neuen Bundesländern.

Der in Rußland kürzlich beschrittene Weg einer Coupon-Privatisierung (10000 Rubel-Coupon für ca. 25 US-Dollar) und der Verkehrsfähigkeit solcher Coupons, schafft letztlich keine wirtschaftlich agierenden Anteilseigner, sondern verteilt nur die bisherigen Verluste – allerdings mit dem positiven Effekt einer (notwendigen) Geldabschöpfung, wobei die Aussichten der Erwerber nicht erfreulich sind: Russischen Einschätzungen zufolge werden ab Einführung des Konkursrechts im März 1993 etwa zwei Drittel der 3000 größeren Staatsunternehmen Konkurs anmelden müssen¹². Was Wunder, daß man in den nächsten 10 Jahren nur mit einer Privatisierungsquote von etwa einem Fünftel rechnet¹³.

V. Zusammenfassung

Die skizzierte Vielfalt der Rechtsgrundlagen, Institutionen und Methoden der Privatisierung in den osteuropäischen Ländern ergeben ein derart buntes Bild, daß dieses aus sich heraus betrachtet werden muß und kaum mit hierzulande gemachten Erfahrungen analysiert werden kann.

Die zur Übertragung von Erfahrungen notwendige Gemeinsamkeit zeigt sich also nicht im Rechtlichen und in dessen Realisierung. Solche Gemeinsamkeiten liegen eher im Persönlichen und Psychologischen sowie in der allgemeinen ökonomischen Situation.

In persönlicher Hinsicht wird in allen Ländern übereinstimmend geklagt, daß es nicht gelinge, die früheren Funktionsträger auszuschalten und deren Beziehungssysteme zu neutralisieren. Zwar hätten diese Funktionsträger nicht durchweg privatisierungsfeindliche Absichten, nur seien sie zu sehr bemüht, Privatisierung zu ihren persönlichen Gunsten zu gestalten.

Ebenfalls gemeinsam ist die Beobachtung, daß die jahrzehntelange und lebensgefährliche Diktatur vielen Menschen Risi-

10) Unter Aktiengesellschaft „offenen Typs“ wird nach russischer Terminologie gemäß Art. 12 II des Gesetzes über Unternehmen und unternehmerische Tätigkeit eine Publikum-AG verstanden nach deutschem Verständnis.

11) Aktiengesellschaften „geschlossenen Typs“ werden nach russischem Verständnis gemäß Art. 11 II des oben zitierten Gesetzes über die Unternehmen dadurch charakterisiert, daß die Geschäftsanteile lediglich mit Zustimmung der anderen Gesellschafter übertragen werden dürfen. Entsprechend wird auch die GmbH zu dieser Gruppierung gerechnet. Siehe dazu *Lenga*, Rußland: Gesetz über Unternehmen und unternehmerische Tätigkeit, Textübersetzung mit Einführung in WiRO 1992, S. 78 ff., sowie *Schwartz*, Rußland: Bestimmung über Aktiengesellschaften, Textübersetzung mit Einführung in WiRO 1993, 14. ff.

12) Süddeutsche Zeitung vom 7. 12. 1992, S. 25.

13) Eastern Europe Reporter vol. II, 1992, Nr. 19, S. 743.

kofreude und Entscheidungsfähigkeit genommen hat und sie dafür in einem Untertanengeist erzog, der nach wie vor Anweisungen zum Handeln „von oben“ erwartet. Damit einher geht eine Absicherungsmentalität, die in überwuchernder Bürokratie ihr sicherstes Mittel findet.

Im Unterschied zu den neuen Bundesländern erhofft man in den osteuropäischen Ländern, daß eine Sanierung der Unternehmen allein durch Privatisierung erfolgen werde, weswegen die Privatisierungsstellen auch, im Unterschied zur deutschen Treuhandanstalt, keine entsprechenden Aufgaben auferlegt bekamen. Die Beobachtung der deutschen Praxis zeigt, daß auch die Treuhandanstalt diesen Schwerpunkt setzt und dabei freilich nicht nur Privatisierung, sondern – in deren Folge – auch Strukturpolitik betreibt, wenn man an die Veränderung ehemaliger Industriestandorte denkt. Es ist deswegen verständlich, daß auch in Deutschland immer wieder die Forderung nach einer Staatsholding erhoben wird, wie wir sie in Ungarn jetzt entstehen sehen. Damit wird die Frage neu gestellt, ob es „billiger“ kommt Arbeitslosengeld zu bezahlen oder einen Arbeitsplatz zu subventionieren. Sicher kommt man bei dem letzten Weg in große Schwierigkeiten im Rahmen der EG und – ganz aktuell – mit Handelsbeziehungen zu den USA beispielsweise.

Bedenkt man aber die strukturellen Folgen für Deutschland und nicht zuletzt auch die mentalen Folgen für die betroffenen Einzelnen, sollte der bisherige Kurs nochmals überdacht werden.

Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen für Investitionen in der Russischen Föderation – Teil 2

Von Michael Schwartz, Rechtsanwalt, München, und Michael Müller, Essen*

I. Vorbemerkung

Im ersten Teil des Beitrages (WiRO 1993, S. 33ff.) wurden das russische Gesellschaftsrecht, Möglichkeiten des Erwerbs von Unternehmen, das Außenwirtschaftsrecht sowie Gründung und Liquidation von Unternehmen behandelt. Teil 2 befaßt sich mit dem russischen Devisenrecht, dem Steuerrecht, dem Umwelt- und Verbraucherschutz, dem Arbeitsrecht und den Möglichkeiten einer Absicherung von Investitionen gegen politische Risiken.

II. Devisenrecht

Gem. Ziff. 5 des Außenwirtschaftsliberalisierungserlasses vom 15. 11. 1991¹ wurden alle Beschränkungen für die Teilnahme von russischen Bürgern und von auf dem Territorium der RSFSR registrierten juristischen Personen bei der Durchführung von Devisenoperationen über bevollmächtigte Banken sowie die Beschränkungen für den Einkauf von Devisen in bar abgeschafft. Jedoch wurde festgesetzt, daß der Verkauf von ausländischen Devisen an juristische Personen, die auf dem Territorium der RSFSR registriert sind, nur zum Zwecke des Imports von Waren und Dienstleistungen (Ausführungen von laufenden Operationen) sowie an ausländische Investoren zur Ausfuhr von Gewinnen und Dividenden ins Ausland vorgenommen werden soll. In Ziff. 5 des Erlasses wurde der Zentralbank der RSFSR unter anderem empfohlen, Beschränkungen für den Devisenkauf und die Devisenausfuhr ins Ausland festzusetzen. Solche Festsetzungen existieren jedoch noch nicht. Das

zwischenzeitlich erlassene Gesetz „Über die Devisenregulierung und die Devisenkontrolle“ (DevisenG) vom 9. 10. 1992² räumt In- und Ausländern zwar grundsätzlich das Recht zur freien Verfügung über ausländische Devisen und auf Eröffnung von Rubel- und Devisenkonto ein, überläßt jedoch die nähere Ausgestaltung und die Festlegung von Einschränkungen dieser Rechte der Zentralbank Rußlands. Entsprechende Instruktionen liegen ebenfalls noch nicht vor.

In Ziff. 8 des Erlasses vom 15. 11. 1991 ist weiter festgehalten, daß russischen juristischen Personen untereinander die Verrechnung in Devisen nicht gestattet ist. Nachdem diese Regelung zwischenzeitlich zunächst wieder aufgehoben wurde, bestimmt Art. 2 Ziff. 1 DevisenG nunmehr, daß Rechnungszahlungen zwischen Residenten (dazu gehören gem. Art. 1 Ziff. 5b auch in Rußland registrierte Unternehmen mit ausländischer Beteiligung, soweit sie juristische Personen sind) in Rubel erfolgen. Damit ist die Zahlung in Devisen für russische juristische Personen untereinander und im Verhältnis zu Arbeitnehmern und Dienstverpflichteten zum gegenwärtigen Zeitpunkt offiziell wieder unzulässig. In der Praxis wird – gerade was Unternehmen mit ausländischer Beteiligung anbelangt – vor allem im Bereich von Mietzahlungen und bei der Zahlung von Arbeitslöhnen regelmäßig gegen diese Einschränkung verstoßen. Sanktionen für solche Verstöße sind unklar. Im Bereich des Arbeitsrechts behilft sich die Praxis zuweilen auch damit, den Beschäftigten einen Teil des Gehalts in Gutscheinen für Waren auszuzahlen, die dann vom Unternehmen selbst gegen Devisen erworben und an die Beschäftigten verteilt werden. Bei der ebenfalls durchaus üblichen Praxis, Arbeits- oder Mietverträge einmal (offiziell) in Rubel und intern in Devisen abzuschließen, ist zu beachten, daß solche Verträge als Umgehungsgeschäfte von der Rechtsprechung als nichtig betrachtet werden. Die weitere in diesem Erlaß vorgesehene Einschränkung, daß das Anbieten von Waren und/oder Dienstleistungen auf dem Staatsgebiet der Russischen Föderation gegen Devisen generell verboten ist, war in der Praxis nicht durchsetzbar und wurde zwischenzeitlich aufgehoben.

Nach Ziff. 9 des Präsidialerlasses Nr. 335 vom 30. 12. 1991 „Über die Bildung einer republikanischen Devisenreserve im Jahre 1992“³ und Ziff. 8 des Erlasses vom 14. 6. 1992 „Über die teilweise Änderung der Ordnung des Verkaufs eines Teils der Deviseneinkünfte und der Erhebung von Exportgebühren“⁴ dürfen Devisenerlöse aus Exportgeschäften nur auf Konten von dazu bevollmächtigten Banken geführt werden, wenn die Zentralbank der Russischen Föderation nichts anderes bestimmt. Auch im Gesetz der RF „Über die Devisenregulierung und die Devisenkontrolle“ ist in Art. 4 Ziff. 2 festgehalten, daß Devisenoperationen nur über hierfür von der Russischen Zentralbank bevollmächtigte Banken abgewickelt werden dürfen. Hintergrund dieser Bestimmung ist hauptsächlich die Gewährleistung der Durchführung des Zwangsverkaufs von Deviseneinkünften an die Zentralbank der RF.

Aufgrund der momentan herrschenden Bargeldknappheit zwingen eine Verordnung des Präsidiums des Obersten Sowjet der RF vom 13. 1. 1992 „Über unaufschiebbare Maßnahmen zur Normalisierung des Bargeldumlaufes in der Russischen Föderation“⁵ und der Präsidialerlaß vom 14. 6. 1992 „Über ergänzende Maßnahmen zur Begrenzung des Bargeldumlaufes“⁶ die Unternehmen, Rechnungen untereinander bargeldlos zu begleichen und die Kassenbestände an Bargeld auf möglichst

* M. Schwartz ist Sozius in der Kanzlei Maich, Beierlein und Schwartz, München; M. Müller war in der Kanzlei Jakowlew, Moskau, tätig und ist nunmehr Mitarbeiter der Sozietät Pönder, Volhard, Weber & Axter, Frankfurt.

1) VVS RSFSR 1991, Nr. 47, Pos. 1612.

2) VVS RF 1992, Nr. 45, Pos. 2542.

3) VVS RSFSR 1992, Nr. 2, Pos. 76.

4) Rossijskaja Gaset a v. 18. 6. 1992.

5) VVS RF 1992, Nr. 5, Pos. 196.

6) Rossijskaja Gaset a v. 15. 6. 1992.